Deutscher Bundestag
8. Wahlperiode

Drucksache 8/43

18. 01. 77

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Vorschlag einer Richtlinie des Rates zur Koordinierung der Rechte der Mitgliedstaaten die (selbständigen) Handelsvertreter betreffend

DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

im Hinblick auf den Vertrag zur Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und insbesondere auf seine Artikel 57 Abs. 2 und 100,

im Hinblick auf den Vorschlag der Kommission,

im Hinblick auf die Stellungnahme des Wirtschafts- und Sozialausschusses,

im Hinblick auf die Stellungnahme des Europäischen Parlaments,

in der Erwägung, daß die Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für die Vermittlertätigkeiten in Handel, Industrie und Handwerk durch die Richtlinie 64/224/EWG des Rates vom 25. Februar 1964 [1]) aufgehoben worden sind;

in der Erwägung, daß die Unterschiede zwischen den einzelstaatlichen Rechten auf dem Gebiet der Handelsvertretung die Wettbewerbsbedingungen und die Berufsausübung innerhalb der Gemeinschaft spürbar behindern und den Schutzumfang der Handelsvertreter in ihren Beziehungen mit dem Unternehmer sowie die Sicherheit im Handelsverkehr beeinträchtigen, daß diese Unterschiede im übrigen auch die Errichtung und die Durchführung von Handelsvertretungen zwischen einem Unternehmer und einem Handelsvertreter, die ihre Niederlassung in verschiedenen Mitgliedstaaten haben, spürbar erschweren;

in der Erwägung, daß der Warenaustausch zwischen Mitgliedstaaten unter Bedingungen erfolgen muß, die denen eines Binnenmarkts entsprechen, weswegen die Rechtsordnungen der Mitgliedstaaten in dem zum guten Funktionieren des Gemeinsamen Markts erforderlichen Umfang angeglichen werden müssen; daß hierfür selbst vereinheitlichte Kollisionsnormen auf dem Gebiet der Handelsvertretung die erwähnten Nachteile nicht beseitigen und daher auf die vorgeschlagene Harmonisierung nicht verzichtet werden kann;

in der Erwägung, daß hierbei die Rechtsbeziehungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer mit Vorrang zu behandeln sind;

in der Erwägung, daß in einer großen Zahl von Fällen die Handelsvertreter sich gegenüber dem Unternehmer, wenn auch mit Gradunterschieden, in einer wirtschaftlich schwächeren Lage befinden, und daß es daher geboten ist, in Anlehnung an die Grundsätze von Artikel 117 EWGV die Mindestnormen der in den Mitgliedstaaten für Handelsvertreter geltenden Vorschriften im Sinne des Fortschritts zu harmonisieren;

HAT FOLGENDE RICHTLINIE ANGENOMMEN:

KAPITEL I

Anwendungsbereich

Artikel 1

1. Die durch diese Richtlinie vorgeschriebenen Harmonisierungsmaßnahmen gelten für die Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten, die auf die Rechtsbeziehungen zwischen selbständigen Handelsvertretern und ihren Unternehmern anzuwenden sind.

2. Die Bestimmungen des einzelstaatlichen Rechts und die Handelsbräuche, die den Vorschriften dieser Richtlinie nicht widersprechen, bleiben auf die in Abs. 1 bezeichneten Rechtsverhältnisse anwendbar.

[1]) Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. 56 vom 4. April 1964, S. 869/64

Druck: Thenée Druck KG, 53 Bonn, Tel.: (02221) 23 19 67
Alleinvertrieb: Verlag Dr. Hans Heger, 53 Bonn-Bad Godesberg 1, Postfach 821, Goethestr. 56, Tel. (02221) 36 35 51

Artikel 2

Handelsvertreter im Sinne dieser Richtlinie ist, wer ständig damit betraut ist, für eine andere Person (im folgenden Unternehmer genannt) während einer bestimmten oder unbestimmten Zeit als selbständiger Gewerbetreibender eine unbestimmte Vielzahl von Geschäften zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen.

Artikel 3

Diese Richtlinie ist nicht anzuwenden:

— auf Handelsvermittler, die im Sinne der Richtlinie Nr. 64/224/EWG des Rates vom 25. Februar 1964 Arbeitnehmer sind,

— auf Handelsvermittler, die im eigenen Namen tätig sind,

— auf Handelsvermittler, die nur ein einzelnes oder bestimmte einzelne Geschäfte für den Auftraggeber zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen haben,

— auf Handelsvermittler, die auf dem Gebiet der Versicherungen oder des Kreditwesens tätig sind.

Artikel 4

Es steht den Mitgliedstaaten frei,

1. die Artikel 15 Abs. 4 letzter Satz, 19, 26 Abs. 2, 30 und 31 auf Handelsvertreter im Nebenberuf nicht anzuwenden; die Verkehrsauffassung in dem Staat, dessen Recht für den Handesvertretervertrag maßgebend ist, bestimmt, wer als Handelsvertreter im Nebenberuf anzusehen ist;

2. die Vorschriften dieser Richtlinie ganz oder teilweise auf Angehörige anderer Berufe entsprechend anzuwenden, die, obwohl sie für eigene Rechnung und/oder im eigenen Namen tätig sind, nach dem einzelstaatlichen Recht den Handelsvertretern gleichgestellt werden können.

KAPITEL II

Rechte und Pflichten der Parteien

Artikel 5

1. Der Handelsvertreter hat sich bei Ausübung seiner Tätigkeit dem Unternehmer und Dritten gegenüber nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Er hat seine Pflichten mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen.

2. Unbeschadet und im Rahmen seiner allgemeinen Verpflichtung nach Absatz 1 hat der Handelsvertreter insbesondere folgende Pflichten:

   a) er hat dem Unternehmer jederzeit die für die ordnungsgemäße Geschäftsführung erforderlichen Nachrichten, insbesondere für die ihm bekannten laufenden Geschäfte über die Zahlungsfähigkeit der Dritten, zu geben;

   b) er hat die für den Unternehmer empfangenen Geldbeträge getrennt von eigenen Beständen aufzubewahren und unverzüglich an den Unternehmer weiterzuleiten;

   c) er hat über die Außenstände und die Vermögensgegenstände des Unternehmers ordnungsgemäß Buch zu führen;

   d) er hat das ihm anvertraute Gut mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu verwahren;

   e) er hat den von dem Unternehmer erteilten sachbezogenen Weisungen nachzukommen, soweit diese seine Selbständigkeit nicht im Kern antasten; im übrigen gestaltet er seine Tätigkeit frei und bestimmt seine Arbeitszeit.

3. Soweit nicht etwas anderes vereinbart ist, hat der Handelsvertreter das Recht, andere Handelsvertreter zu beschäftigen und Handelsreisende bei sich einzustellen.

Artikel 6

Es ist dem Handelsvertreter untersagt, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses die ihm anvertrauten oder durch seine Tätigkeit für den Unternehmer bekannt gewordenen Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse anderen mitzuteilen oder zu verwerten, es sei denn, er beweist, daß dies der Berufsauffassung ordentlicher Kaufleute entspricht.

Artikel 7

1. Der Handelsvertreter darf für eigene oder fremde Rechnung in Waren oder Dienstleistungen, die mit denen, deren Vertretung ihm der Unternehmer übertragen hat, nicht in Wettbewerb stehen, tätig sein, insbesondere darf er eine Handelsvertretung für einen anderen Unternehmer wahrnehmen oder als angestellter Vertreter für einen Arbeitgeber arbeiten.

2. Der Handelsvertreter muß die Zustimmung des Unternehmers zu Tätigkeiten für eigene oder fremde Rechnung in Waren oder Dienstleistungen

Gemäß Artikel 2 Satz 2 des Gesetzes vom 27. Juli 1957 zugeleitet mit Schreiben des Chefs des Bundeskanzleramtes vom 17. Januar 1977 – 14 – 680 70 – E – Re 53/77:

Dieser Vorschlag ist mit Schreiben des Herrn Präsidenten der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 17. Dezember 1976 dem Herrn Präsidenten des Rates der Europäischen Gemeinschaften übermittelt worden.

Die Anhörung des Europäischen Parlaments und des Wirtschafts- und Sozialausschusses zu dem genannten Kommissionsvorschlag ist vorgesehen.

Der Zeitpunkt der endgültigen Beschlußfassung durch den Rat ist noch nicht abzusehen.

einholen, die mit denen in Wettbewerb stehen, deren Vertretung ihm der Unternehmer übertragen hat.

3. Die Parteien können von den Absätzen 1 und 2 abweichende Vereinbarungen treffen, insbesondere vereinbaren, daß der Handelsvertreter weder für Rechnung eines anderen Unternehmers, noch für eigene Rechnung oder als Arbeitnehmer tätig werden darf.

Artikel 8

1. Der Handelsvertreter hat Anspruch gegen den Unternehmer auf Entschädigung, falls er wegen einer durch den Unternehmer verursachten Verletzung eines Rechts aus gewerblichem oder geistigem Eigentum in Anspruch genommen wird, welches eine Ware oder Dienstleistung betrifft, die den Gegenstand der Handelsvertretung bildet.

2. Absatz 1 gilt entsprechend bei Verletzung von Vorschriften zum Schutz des lauteren Wettbewerbs.

Artikel 9

1. Der Handelsvertreter ist ermächtigt, Geschäfte für den Unternehmer zu vermitteln. Er ist nur dann bevollmächtigt, für den Unternehmer Verträge abzuschließen, wenn ihm die Vollmacht hierzu von dem Unternehmer erteilt worden ist.

2. Der Handelsvertreter gilt als ermächtigt:
   — Erklärungen, durch die Dritte Ansprüche aus mangelhafter Lieferung geltend machen, und bei Abnahmeverweigerung die Erklärung, daß die Ware zur Verfügung gestellt wird, entgegenzunehmen,
   — die Rechte des Unternehmers auf Beweissicherung auszuüben.

3. Eine Beschränkung der Vollmacht braucht ein Dritter gegen sich nur gelten zu lassen, wenn er sie kannte oder den Umständen nach kennen mußte.

Artikel 10

1. Der Unternehmer hat sich gegenüber dem Handelsvertreter nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Er hat dem Handelsvertreter jede den Umständen nach erforderliche Unterstützung für die Ausübung seiner vertraglichen Tätigkeit zu gewähren.

2. Unbeschadet seiner allgemeinen Verpflichtung nach Absatz 1 hat der Unternehmer dem Handelsvertreter Material, Informationen und Unterlagen in dem zur Ausübung der Handelsvertretung erforderlichen Umfang zur Verfügung zu stellen, insbesondere hat er ihm
   a) Muster, Zeichnungen, Preislisten, Werbedrucksachen, Geschäftsbedingungen und sonstige Unterlagen zur Verfügung zu stellen, die sich auf die Waren oder Dienstleistungen beziehen, deren Vertretung der Handelsvertreter übernommen hat,
   b) alle für die Ausübung der Vertretungstätigkeit zweckdienlichen Nachrichten, insbesondere über den Stand und die zukünftige Entwicklung der Produktion zu geben, und ihn unverzüglich zu unterrichten, wenn er voraussieht, daß Geschäfte nur in erheblich geringerem Umfang ausgeführt werden können, als der Handelsvertreter üblicherweise erwarten konnte,
   c) von der Annahme, der Ablehnung und gegebenenfalls von der teilweisen Ausführung der Geschäfte unverzüglich Kenntnis zu geben.

KAPITEL III

Vergütung und Aufwendungsersatz

Artikel 11

1. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter eine Vergütung zu gewähren, die in einer Provision oder in einem Fixum oder in beidem bestehen kann. Alle veränderlichen Bestandteile der Vergütung, die sich nach dem Umfang der Geschäfte bemessen, gelten als Provision.

2. Die Höhe der Provision wird von den Parteien vereinbart. Mangels einer Vereinbarung hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine Provision, die an dem Ort, an dem er seine Tätigkeit ausübt, für die Vertretung von Waren oder Dienstleistungen, die den Gegenstand des Handelsvertretervertrags bilden, üblich ist. Mangels einer üblichen Provision hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene Provision.

3. Handelsvertreterverträge, die den Vergütungsanspruch des Handelsvertreters ausschließen, sind nichtig.

Artikel 12

1. Für ein während des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision,
   a) wenn das Geschäft auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist oder
   b) wenn das Geschäft mit einem Dritten abgeschlossen wurde, mit dem der Handelsvertreter bereits früher Geschäfte, die unter den Handelsvertretervertrag fallen, für den Unternehmer vermittelt oder abgeschlossen hatte oder
   c) wenn dem Handelsvertreter ein bestimmter Bezirk oder ein bestimmter Kundenkreis zugewiesen ist und das Geschäft mit einer Person in diesem Bezirk oder aus diesem Kundenkreis abgeschlossen wurde, selbst wenn das Geschäft durch den Handelsvertreter nicht vermittelt oder abgeschlossen worden ist.

2. Ein Anspruch auf Provision nach Absatz 1 besteht für den Handelsvertreter nicht, wenn die

Provision nach Artikel 13 dem ausgeschiedenen Handelsvertreter zusteht.

Artikel 13

Für ein erst nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossenes Geschäft hat der Handelsvertreter Anspruch auf Provision,

a) wenn er es vermittelt hat oder

b) wenn er es eingeleitet und so vorbereitet hat, daß der Abschluß überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist. In diesem Fall besteht der Anspruch auf Provision jedoch nur, wenn das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist, die mit Beendigung des Handelsvertreterverhältnisses beginnt, abgeschlossen worden ist. Die Angemessenheit der Frist beurteilt sich nach Art und Umfang des betreffenden Geschäfts.

Artikel 14

Für die Einziehung von Beträgen, die der Handelsvertreter auftragsgemäß vornimmt, hat der Unternehmer ihm eine besondere Inkassoprovision zu gewähren.

Artikel 15

1. Der Anspruch auf Provision entsteht mit Abschluß des Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten.

2. Der Anspruch auf Provision wird in jedem der beiden nachstehenden Fälle fällig,

   a) sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat, auch wenn er es ganz oder teilweise nicht so ausführt, wie es abgeschlossen worden ist,

   b) sobald und soweit der Dritte das Geschäft ausgeführt hat.

3. Hat der Unternehmer oder der Dritte das Geschäft nicht vollständig ausgeführt, so bestimmt sich die fällige Provision nach der von der Partei erbrachten Leistung, die den höheren Wert hat.

4. Die Parteien können vereinbaren, daß, solange der Dritte nicht geleistet hat, die Provision zu einem späteren als dem in Absatz 2 a bezeichneten Zeitpunkt fällig wird. In jedem Fall ist die Provision jedoch spätestens am letzten Tag des dritten Monats fällig, der auf den Monat folgt, in dem der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Im Falle einer solchen Vereinbarung hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen angemessenen Vorschuß, der spätestens am letzten Tag des Monats, der auf den Monat folgt, in dem der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat, fällig ist.

5. Der Unternehmer hat dem Handelsvertreter monatlich eine Abrechnung über die entstandene und die fällige Provision zu geben. Diese Abrechnung hat alle für die Berechnung der Provision wesentlichen Angaben zu enthalten. Sie hat unverzüglich, spätestens bis zum letzten Tag des folgenden Monats, zu erfolgen. Der Abrechnungszeitraum kann vertraglich auf drei Monate erstreckt werden.

Artikel 16

1. Der Anspruch auf Provision entfällt,

   a) wenn der Handelsvertreter die ihm nach Artikel 5 Absatz 2 a obliegenden Verpflichtungen nicht erfüllt hat, der Unternehmer das Geschäft in Unkenntnis der Zahlungsunfähigkeit des Dritten abgeschlossen hat und feststeht, daß der Dritte nicht leistet oder leisten wird, oder

   b) wenn und soweit die Ausführung des Geschäfts unmöglich geworden ist, ohne daß der Unternehmer die Unmöglichkeit zu vertreten hat, oder

   c) wenn die Ausführung des Geschäfts dem Unternehmer nicht zuzumuten ist, insbesondere weil in der Person des Dritten ein wichtiger Grund für die Nichtausführung vorliegt.

2. Für diese Geschäfte bereits empfangene Beträge hat der Handelsvertreter zurückzuzahlen.

Artikel 17

Mangels abweichender Vereinbarung ist die Provision nach dem Bruttorechnungsbetrag ohne Abzug von Nachlässen bei Barzahlung, Treuerabatten, von dem Unternehmer nach Geschäftsabschluß einseitig gewährten Nachlässen und Nebenkosten, namentlich für Fracht, Verpackung, Versicherung, Steuern und Zoll zu berechnen, es sei denn, daß die Nebenkosten dem Dritten besonders in Rechnung gestellt sind.

Artikel 18

1. Der Handelsvertreter kann verlangen, daß ihm alle Auskünfte, Auszüge oder Abschriften aus den Geschäftsbüchern des Unternehmers, die zur Nachprüfung der ihm zustehenden Provision erforderlich sind, gegeben werden. Artikel 6 findet sinngemäß Anwendung.

2. Bestehen begründete Zweifel an der Richtigkeit oder Vollständigkeit der durch den Unternehmer nach Absatz 1 erteilten Auskünfte, Auszüge oder Abschriften oder werden diese von dem Unternehmer verweigert, so kann der Handelsvertreter verlangen, daß nach Wahl des Unternehmers entweder ihm oder einer von dem Handelsvertreter zu bestimmenden Person, deren Eignung nach dem Recht des Staats, in dem die Geschäftsbücher geführt werden, zu beurteilen ist, Einsicht in die Geschäftsbücher soweit gewährt wird, wie dies zur Feststellung der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Provisionsabrechnung oder der erteilten Auskünfte erforderlich ist.

Artikel 19

1. Der Handelsvertreter hat Anspruch auf eine Vergütung, wenn er die ihm aus dem Vertrag

obliegenden Verpflichtungen erfüllt oder Maßnahmen zu ihrer Erfüllung getroffen hat, der Unternehmer jedoch seine Dienste nicht oder in erheblich geringerem Umfang in Anspruch genommen hat, als der Handelsvertreter normalerweise erwarten durfte, es sei denn, das Verhalten des Unternehmers beruht auf Gründen, die nicht in seiner Person liegen.

2. Die Vergütung nach Absatz 1 ist normalerweise unter Berücksichtigung aller Umstände und auf der Grundlage des monatlichen Durchschnittsbetrags der Vergütung zu berechnen, die in den letzten zwölf Monaten vor Eintritt der in Absatz 1 bezeichneten Umstände zu zahlen war. Bestand das Vertragsverhältnis weniger als zwölf Monate, so ist die Vergütung auf der Grundlage des monatlichen Durchschnittsbetrags für die gesamte Vertragszeit zu berechnen.

3. Bei der Anwendung des Absatzes 2 sind insbesondere zu berücksichtigen:
   a) die von dem Handelsvertreter für den Aufbau der Vertretung und für die Vorbereitung seiner Tätigkeit gemachten Aufwendungen,
   b) was der Handelsvertreter an Aufwendungen erspart und durch anderweitige Tätigkeit erwirbt oder was er hätte erwerben können, wenn er es nicht böswillig unterlassen hätte, eine ihm zumutbare Tätigkeit auszuüben.

Artikel 20

1. Der Handelsvertreter kann Ersatz seiner im regelmäßigen Geschäftsbetrieb entstandenen Aufwendungen nur verlangen, wenn dies vereinbart oder handelsüblich ist.

2. Hat der Handelsvertreter jedoch Aufwendungen für besondere auf Weisung oder mit Zustimmung des Unternehmers durchgeführte Tätigkeiten gemacht, so sind ihm diese Aufwendungen zu erstatten.

KAPITEL IV

Delkredere

Artikel 21

1. Die Vereinbarung, durch die sich der Handelsvertreter gegenüber dem Unternehmer verpflichtet, für die Erfüllung von Verpflichtungen Dritter gegenüber dem Unternehmer zur Zahlung des Preises für Waren oder Dienstleistungen aus Geschäften, die er vermittelt oder abgeschlossen hat, einzustehen, hat schriftlich oder mittels Kabel, Fernschreiben oder Telegramm zu erfolgen. Eine solche Vereinbarung wird nachstehend als Delkredere-Vereinbarung bezeichnet.

2. a) Delkredere-Vereinbarungen sind ungültig, die sich auf von dem Handelsvertreter weder vermittelte noch abgeschlossene Geschäfte beziehen.
   b) Das Delkredere kann nur für ein bestimmtes Geschäft oder für Gruppen von Geschäften mit bestimmten Kunden, die in der Delkredere-Vereinbarung zu bezeichnen sind, übernommen werden.
   c) Ein unbeschränktes Delkredere des Handelsvertreters für die in Absatz 1 Satz 1 bezeichneten Geschäfte ist ungültig.

3. Der Handelsvertreter hat Anspruch auf eine getrennte und angemessene Delkredereprovision für abgeschlossene Geschäfte, die unter die Delkrederevereinbarung fallen.

4. Die Parteien können von den Absätzen 1 – 3 abweichen für Geschäfte,
   a) an denen ein Unternehmer oder ein Kunde beteiligt ist, dessen Niederlassung oder, beim Fehlen einer solchen, dessen Wohnsitz außerhalb der Gemeinschaft liegt, oder
   b) zu deren Abschluß und Ausführung der Handelsvertreter unbeschränkt bevollmächtigt ist.

KAPITEL V

Konkurs des Unternehmens, Pfändung und Forderungsabtretung

Artikel 22

1. Natürliche Personen, die ihr Haupteinkommen aus einer Handelsvertretertätigkeit beziehen, sind hinsichtlich ihrer Forderungen auf Vergütung und Aufwendungsersatz den Angestellten des Unternehmers gleichgestellt, wenn über dessen Vermögen ein Konkurs-, Vergleichs- oder ähnliches Verfahren eröffnet worden ist.

2. Zugunsten der in Absatz 1 genannten Personen gelten dieselben Pfändungsfreigrenzen wie für Angestellte, wenn Dritte die Pfändung von Forderungen dieser Personen gegen den Unternehmer auf Vergütung oder Aufwendungsersatz betreiben.

3. Auf die Abtretung von Ansprüchen der in Absatz 1 genannten Personen gegen den Unternehmer auf Vergütung und Aufwendungsersatz sind die für Angestellte geltenden einzelstaatlichen Vorschriften entsprechend anzuwenden.

4. Die Mitgliedstaaten können Einkommenshöchstgrenzen für die Anwendung von Absatz 1 festsetzen.

KAPITEL VI

Abschluß und Beendigung des Vertrags

Artikel 23

Jeder Teil kann von dem anderen die Aushändigung einer von diesem unterzeichneten Urkunde verlangen, die den Inhalt des Vertrags wiedergibt; dasselbe gilt für Änderungen oder Ergänzungen des Vertrags. Dieser Anspruch kann nicht ausgeschlossen werden.

Artikel 24

Für eine Vereinbarung, mit der ein bestehendes Vertragsverhältnis in gegenseitigem Einvernehmen beendet wird, gilt Artikel 23 entsprechend.

Artikel 25

Der für eine bestimmte oder bestimmbare Zeit abgeschlossene Vertrag entdet, soweit sich nicht aus Artikel 27 und 28 etwas anderes ergibt, mit dem Ablauf der Zeit, für die er eingegangen ist. Sofern nicht anderes vereinbart ist, gilt ein solcher Vertrag, der nach Ablauf der vereinbarten Zeit fortgesetzt wird, als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen.

Artikel 26

1. Ein auf unbestimmte Zeit abgeschlossener Vertrag kann von jedem Teil unter Einhaltung einer Frist gekündigt werden; die Kündigung muß schriftlich erfolgen. Die Kündigungsfrist muß für beide Teile gleich sein.

2. Die Kündigungsfrist darf während des ersten Vertragsjahrs nicht weniger als zwei Monate betragen. Danach verlängert sich diese Frist für jedes weitere begonnene Vertragsjahr um jeweils einen Monat. Die Mitgliedstaaten können für die Kündigungsfrist eine Höchstdauer festsetzen, die jedoch nicht weniger als zwölf Monate betragen darf. Die Kündigung ist jeweils nur zum Ende eines Kalendermonats zulässig.

Artikel 27

1. Das Vertragsverhältnis kann von jedem Teil jederzeit gekündigt werden,
   a) wenn der andere Teil sich eines vertragswidrigen Verhaltens schuldig gemacht hat, und wenn dem Kündigenden deswegen die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist oder bis zu der vereinbarten Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht zugemutet werden kann oder
   b) wenn ein Ereignis eingetreten ist, das die Durchführung des Vertrags unmöglich macht oder erheblich gefährdet oder eine wesentliche Störung der Geschäftsgrundlage bewirkt, und wenn dem Kündigenden deswegen die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist oder bis zu der vereinbarten Beendigung des Vertragsverhältnisses nicht zugemutet werden kann.

2. Die Kündigung hat dem anderen Teil gegenüber unverzüglich nach Bekanntwerden des vertragswidrigen Verhaltens oder nach Eintritt des Ereignisses, auf das die Kündigung gestützt wird, zu erfolgen. Auf Verlangen des Gekündigten sind die Gründe, auf welche die Kündigung gestützt wird, schriftlich mitzuteilen.

3. Liegen die Voraussetzungen von Absatz 1 a vor, so ist der Gekündigte dem Kündigenden zu Schadenersatz verpflichtet.

Artikel 28

1. Wird das Vertragsverhältnis von einem Teil ohne Einhaltung der vertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsfrist gekündigt oder vorzeitig für beendet erklärt, ohne daß einer der in Artikel 27 bezeichneten Kündigungsgründe vorliegt, so ist er dem anderen Teil zum Ersatz des diesem daraus erwachsenden Schadens verpflichtet.

2. In den in Absatz 1 bezeichneten Fällen kann der Handelsvertreter, wenn die Kündigung oder die Erklärung über die vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses von dem Unternehmer ausgegangen ist, statt Schadensersatz eine Abfindung verlangen. Diese ist auf der Grundlage der durchschnittlichen monatlichen Vergütung zu berechnen, die während der letzten zwölf Monate vor Abgabe der in Absatz 1 bezeichneten Kündigung oder Erklärung an den Handelsvertreter zu zahlen war. Bestand das Vertragsverhältnis weniger als zwölf Monate, so ist die Abfindung auf der Grundlage des Durchschnitts der monatlichen Vergütung für die gesamte Vertragszeit vor Eintritt dieses Ereignisses zu berechnen. Die Abfindung ist für den Zeitraum bis zu der normalen Beendigung des Vertrags, höchstens jedoch für zwei Jahre, zu zahlen.

Artikel 29

1. Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses hat der Handelsvertreter dem Unternehmer das Material und die Unterlagen, die in Artikel 10 Abs. 2 bezeichnet sind, zurückzugeben, soweit darüber nicht im Rahmen einer ordnungsgemäßen Betriebsführung verfügt worden ist.

2. Der Handelsvertreter hat jedoch zur Sicherung seiner Ansprüche auf Vergütung und Aufwendungsersatz auch nach Beendigung des Vertrags ein Zurückbehaltungsrecht an den beweglichen Sachen und Vermögensgegenständen des Unternehmers, die sich aufgrund des Handelsvertretervertrages in seinem Besitz befinden.

Artikel 30

1. Nach Beendigung des Vertrags können der Handelsvertreter oder seine Erben von dem Unternehmer einen Ausgleich verlangen,
   a) wenn der Handelsvertreter für den Unternehmer neue Kunden geworben oder den Umsatz mit vorhandenen Kunden wesentlich erhöht hat und
   b) wenn der Unternehmer hieraus auch künftig erhebliche Vorteile haben wird und
   c) wenn der Handelsvertreter, abgesehen von Artikel 13, für die nach Beendigung des Vertrags zwischen dem Unternehmer und den unter a) bezeichneten Kunden abgewickelten oder abgeschlossenen Geschäfte wegen Beendigung des Vertrages keine Vergütung erhält.

2. Der Ausgleich muß unter Berücksichtigung aller Umstände angemessen sein; er beträgt für jedes Vertragsjahr mindestens ein Zehntel der Jahresvergütung, die nach dem Durchschnitt der in den letzten fünf Jahren entstandenen Ansprüche auf

Vergütung und unter Berücksichtigung der Geschäfte zu berechnen ist, für die nach Artikel 13 ein Anspruch auf Provision besteht. Bestand der Vertrag weniger als fünf Jahre, ist der Durchschnitt in diesem Zeitraum maßgebend.

3. Der Ausgleich entspricht höchstens zwei nach Absatz 2 berechneten durchschnittlichen Jahresvergütungen. Jeder Teil kann verlangen, innerhalb dieser Höchstgrenze die Höhe des Ausgleichs abweichend von Absatz 2 festzusetzen, wenn dies unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht.

4. Hat der Handelsvertreter den Vertrag unter Einhaltung der vertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsfrist gekündigt, so hat er einen Ausgleichsanspruch, der höchstens dem nach Absatz 2 zu berechnenden Betrag entspricht. Ist die durch den Handelsvertreter ausgesprochene Kündigung durch ein Verhalten des Unternehmers oder durch einen in der Person des Handelsvertreters liegenden Grund gerechtfertigt, aus dem ihm die Fortsetzung seiner Tätigkeit nicht zugemutet werden kann, kann der Ausgleichsanspruch, sofern dies der Billigkeit entspricht, bis auf den Höchstbetrag nach Absatz 3 festgesetzt werden.

5. Der Ausgleichsanspruch kann im voraus nicht ausgeschlossen oder eingeschränkt werden. Er kann nur innerhalb von drei Monaten nach Beendigung des Vertrags geltend gemacht werden.

6. Die Gewährung von Schadenersatz oder einer Abfindung nach Artikel 28 steht dem Ausgleichsanspruch nicht entgegen.

Artikel 31

Ein Ausgleichsanspruch besteht nicht,

a) wenn der Unternehmer den Vertrag nach Artikel 27 Abs. 1 a gekündigt hat oder hätte kündigen können,

b) wenn der Unternehmer den Vertrag mit einem vom Handelsvertreter oder dessen Erben vorgeschlagenen Nachfolger fortsetzt und dieser in die bisherige Rechtsstellung des Handelsvertreters eintritt,

c) wenn der Handelsvertreter ohne Einhaltung der vertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsfrist und ohne wichtigen Grund im Sinne des Artikels 27 Abs. 1 gekündigt hat.

Artikel 32

1. Eine Vereinbarung, die den Handelsvertreter nach Beendigung des Vertrags in seiner gewerblichen Tätigkeit beschränkt (Wettbewerbsabrede), bedarf der Schriftform. Bei Nichtbeachtung der Schriftform ist die Vereinbarung nichtig.

2. Die Wettbewerbsabrede erstreckt sich auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen bestimmten Bezirk oder Kundenkreis sowie auf die Waren oder Dienstleistungen, die im Zeitpunkt der Beendigung des Vertrags Gegenstand der Vertretungstätigkeit sind.

3. Die Wettbewerbsabrede ist höchstens für die Dauer von zwei Jahren nach Beendigung des Handelsvertretervertrags wirksam.

4. Unbeschadet von Absatz 5 ist der Unternehmer verpflichtet, dem Handelsvertreter für die Dauer der Wettbewerbsabrede eine angemessene Entschädigung zu zahlen. Sie ist unter Berücksichtigung der Vergütung des Handelsvertreters und aller sonstiger Umstände zu berechnen.

5. a) Wird das Vertragsverhältnis durch den Unternehmer nach Artikel 27 Abs 1 a beendet, so gilt die Wettbewerbsabrede weiter, es besteht jedoch kein Anspruch auf Entschädigung.
   b) Wird das Vertragsverhältnis durch den Handelsvertreter nach Artikel 27 Abs. 1 a beendet, so bleibt die Wettbewerbsabrede bestehen, es sei denn, daß sie vom Handelsvertreter gekündigt wird. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen.
   c) Wird das Vertragsverhältnis von einem Teil nach Artikel 27 Abs. 1 b gekündigt oder für beendet erklärt, so kann die Wettbewerbsabrede von dem anderen Teil gekündigt werden. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen.

6. Vor Beendigung des Handelsvertretervertrags kann der Unternehmer auf die Wettbewerbsabrede verzichten mit der Wirkung, daß er mit dem Ablauf von sechs Monaten seit der Erklärung von der Verpflichtung zur Zahlung der Entschädigung frei wird.

KAPITEL VII
Allgemeine und Schlußbestimmungen

Artikel 33

1. Die Parteien können eine von den Vorschriften der Artikel 15 Abs. 4, 19, 21, 26 Abs. 2 und 30 abweichende Vereinbarung treffen, wenn die Handelsvertretung von einer Gesellschaft oder einer juristischen Person ausgeübt wird, deren eingezahltes Stammkapital nach dem letzten Jahresabschluß den Wert von 100 000 Europäischen Rechnungseinheiten übersteigt.

2. Als Europäische Rechnungseinheit (ERE) gilt die Rechnungseinheit, die durch Beschluß der Kommission Nr. 3289/75/EGKS vom 18. Dezember 1975 festgelegt worden ist [2]).

Artikel 34

1. Ansprüche, die sich aus den vorstehenden Vorschriften ableiten, verjähren in vier Jahren. Die Verjährungsfrist beginnt mit dem Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.

2. Für Ansprüche aus den letzten zehn Vertragsjahren auf Beträge, die in der in Artikel 15 Abs. 5 erwähnten Abrechnung fehlen, oder auf Aufwen-

---

[2]) Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. L 327 vom 19. Dezember 1975, S. 4

dungsersatz nach Artikel 20, beginnt die Verjährungsfrist erst mit dem Ende des Jahres, in dem das Vertragsverhältnis endet.

Artikel 35

1. Eine Vertragsbestimmung ist nichtig, mit der die Parteien zum Nachteil des Handelsvertreters von den nachstehenden Vorschriften abweichen: Artikel 5 Abs. 1, 8, 10 Abs. 1 und 2 b und c, 11 Abs. 1 und 3, 12 Abs. 1, 13, 14, 15 16 Abs. 1, 18, 19 Abs. 1 und 2, 20 Abs. 2, 21 Abs. 1, 2 und 3, 23, 26, 27, 28, 29 Abs. 2, 30, 32 und 34.

2. Außer in den Fällen, die in Artikel 21 Abs. 4 und in Artikel 33 bezeichnet sind, kann von den in Absatz 1 aufgeführten zwingenden Vorschriften abgewichen werden, soweit der Handelsvertreter seine Tätigkeit außerhalb der Gemeinschaft ausübt.

Artikel 36

1. Die Mitgliedstaaten werden die für die Anpassung an diese Richtlinie erforderlichen Bestimmungen vor dem 1. Januar 1980 erlassen und veröffentlichen und die Kommission hiervon unmittelbar unterrichten. Sie werden diese Bestimmungen am 1. Juli 1980 in Kraft setzen.

2. Nach Zustellung dieser Richtlinie werden die Mitgliedstaaten die Kommission rechtzeitig von dem Entwurf aller Rechts- oder Verwaltungsvorschriften unterrichten, die sie in dem von dieser Richtlinie erfaßten Bereich zu erlassen beabsichtigen, um der Kommission die Abgabe einer Stellungnahme zu ermöglichen.

Artikel 37

Die Mitgliedstaaten sind Empfänger der vorstehenden Richtlinie.

Begründung

Dieser dem Rat vorgelegte Richtlinienvorschlag bezweckt die Harmonisierung der Rechte der Mitgliedstaaten, die für das Statut der Handelsvertreter maßgebend sind. Es sei hervorgehoben, daß die Handelsvertreter im Gegensatz zu den Handelsreisenden, die im Arbeitsverhältnis stehen, selbständig sind.
Ein späterer Richtlinienvorschlag wird sich mit der Koordinierung der Rechte der Handelsreisenden befassen. Hierbei stellen sich Probleme anderer Art, die das Arbeitsrecht betreffen.

Nach Prüfung der geltenden Rechte und Konsultation der Berufsverbände erschien es angezeigt, mit Vorrang die Koordinierung der Rechte der Handelsvertreter zu betreiben. Denn diese spielen bei der wechselseitigen Durchdringung der Märkte eine sehr wichtige Rolle und demzufolge auch bei der Steigerung des Güteraustauschs. Die Notwendigkeit einer Koordinierung der einzelstaatlichen Rechte auf dem Gebiet der Handelsvertretung im weiten Sinne hat sich nach Erlaß der Richtlinie 64/224/EWG des Rats vom 25. Februar 1964 zur Verwirklichung der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs für Vermittlertätigkeiten in Handel, Industrie und Handwerk [3]) gezeigt.

Denn die hier bestehenden Rechtsunterschiede tragen dazu bei, die Ungleichheit der Wettbewerbsbedingungen innerhalb der Gemeinschaft aufrechtzuerhalten. Außerdem bilden diese Unterschiede ein Hindernis für die Ausübung des Berufs auf Gemeinschaftsebene.

Dies zeigt sich insbesondere bei dem Umfang des Schutzes, den die Handelsvertreter genießen. Aus diesem Grund sieht der Richtlinienvorschlag im allgemeinen Mindestnormen vor, die ein gemeinsames Schutzniveau ergeben, das alle Mitgliedstaaten gewähren müssen, wobei sie, wenn sie es wünschen, auch darüber hinausgehen können.

Im Interesse des Gemeinsamen Marktes muß vermieden werden, daß die vorhandenen Rechtsunterschiede die Errichtung und das Funktionieren von Handelsvertretungen zwischen Unternehmern und Handelsvertretern, die ihre Niederlassung in verschiedenen Mitgliedstaaten haben, erheblich beeinträchtigen. Die vorgeschlagene Koordinierung erfaßt indessen sowohl Sachverhalte, die eine Verbindung zu zwei oder mehr Mitgliedstaaten aufweisen, als auch solche, die innerhalb eines einzigen Mitgliedstaats angesiedelt sind, denn innerhalb der Gemeinschaft müssen der Waren- und Dienstleistungsverkehr sich in jedem Falle nach den einem Binnenmarkt entsprechenden Bedingungen abwickeln. Außerdem würde es diesem Zweck widersprechen, wollte man das einzelstaatliche Handelsvertreterrecht nur insoweit durch Gemeinschaftsrecht ersetzen, als es sich um Sachverhalte mit Auslandsberührung handelt. Im übrigen würde man ungleiche Wettbewerbsbedingungen innerhalb ein und desselben Staats schaffen, wenn man auf Handelsvertreter, die dort ihre Tätigkeit ausüben, sehr unterschiedliche Rechtsordnungen anwenden würde, und zwar je nachdem, ob für die betreffende Tätigkeit das Recht des Staats, in dem sie ausgeübt wird, oder ein anderes Recht maßgebend ist.

Schließlich ist es auch nicht möglich, diese Probleme durch einheitliche Kollisionsnormen zu lösen. Einerseits ändert die Vereinheitlichung der Kollisionsnormen nichts an der Verschiedenheit des materiellen Rechts. Andererseits gewährleistet sie auch nicht, daß stets dasselbe materielle Recht für alle Handelsvertreter maßgebend ist, die ihre Tätigkeit auf dem Gebiet ein und desselben Mitgliedstaats ausüben.

Ferner beseitigt die auf Gemeinschaftsebene in Vorbereitung befindliche Vereinheitlichung der Kollisionsnormen auch nicht eine gewisse Rechtsunsicherheit in bezug auf das auf Handelsvertreterverträge anwendbare Recht. Denn selbst einheitliche Anknüpfungsmerkmale lassen einen gewissen Auslegungsspielraum zu und erlauben es nicht, mit absoluter Sicherheit das jeweils anwendbare materielle Recht im voraus zu bestimmen. Der vorliegenden Richtlinie kommt es jedoch unter anderem gerade darauf an, Rechtssicherheit zu schaffen.

Gerade im Interesse der Rechtssicherheit wurden Verweisungen auf das innerstaatliche Recht der Mitgliedstaaten auf die Fälle beschränkt, in denen es nicht möglich war, einheitliche Vorschriften für die Mitgliedstaaten der Gemeinschaft zu schaffen oder bei denen Wettbewerbsgesichtspunkte oder das bereits erreichte Rechtsschutzniveau nicht zu berücksichtigen waren.

Die vorgeschlagenen Vorschriften bilden ein homogenes Ganzes der Bestimmungen, welche die wichtigsten Bereiche in den Rechtsbeziehungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer regeln. Einige davon fehlen in den Rechten der Mitgliedstaaten, obwohl dafür zuweilen ähnliche Lösungen, die nach Art und Umfang unterschiedlich ausfallen, durch Rechtslehre, Rechtsprechung oder Gewohnheit, entwickelt worden sind. Auf anderen Gebieten besteht eine große Vielfalt einzelstaatlicher Vorschriften, die sich teils ungünstiger, teils günstiger als die vorgeschlagenen gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften auswirken. In bestimmten Fällen sind die Beziehungen zwischen Handelsvertretern und Unternehmern in Kollektivverträgen, die von den Berufsorganisationen abgeschlossen worden sind, niedergelegt. Der vorliegende Vorschlag stellt auch insofern eine Kodifizierung dar.

Der Vorschlag hat im wesentlichen zwei Ziele. Das erste besteht in der Beseitigung der Rechtsunterschiede, die sich nachteilig auf das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes auswirken. Diese Rechtsunterschiede beeinträchtigen die Wettbewerbsbedingungen und rufen eine deutliche Rechtsunsicherheit hervor. Dies gilt z. B. für den Ausgleichsanspruch, der in einigen Mitgliedstaaten bekannt ist, in anderen dagegen nicht. Die Kosten einer Handelsvertretung sind in denjenigen Staaten, die diese Einrichtung haben, höher, wodurch Unternehmer, die diesen Ausgleich bei Vertragsbeendigung nicht

---

[3]) Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. 56 vom 4. April 1964, S. 869

zu zahlen haben, einen ungerechtfertigten wirtschaftlichen Vorteil haben. Das zweite Ziel ist, den Rechtsschutz der Handelsvertreter zu erhalten oder zu verbessern. Die meisten Handelsvertreter befinden sich, obwohl sie selbständig sind, gegenüber dem Unternehmer in einer wirtschaftlich schwächeren Stellung. Soweit der Vorschlag Mindestnormen festsetzt, schließt er für den Handelsvertreter günstigere einzelstaatliche Vorschriften nicht aus und behindert nicht den Fortschritt auf diesem Gebiet. Allgemein geht der vorliegende Vorschlag von den Grundsätzen des Artikels 117 EWGV aus und strebt die Harmonisierung im Wege des Fortschritts an.

Diese Richtlinie regelt die rechtlichen Beziehungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer. Sie bestimmt insbesondere:

— den Begriff des Handelsvertreters,

— die Rechte und Pflichten der Parteien,

— die Vergütung des Handelsvertreters, vornehmlich das Recht auf Provision,

— die Wettbewerbsabrede,

— das Delkredere,

— den Schutz des Handelsvertreters, der seine Haupteinnahmen aus der Vertretung bezieht, im Konkurs des Unternehmers und bei Pfändung oder Abtretung seiner Ansprüche gegen diesen,

— die Beendigung des Vertrags und den Ausgleichsanspruch,

— die Verjährung,

— die unabdingbaren Vorschriften.

Kapitel I: Anwendungsbereich

Artikel 1

Dieser Artikel bestimmt den persönlichen und den sachlichen Anwendungsbereich.

Im Gegensatz zu der bereits erwähnten Richtlinie des Rats 64/224/EWG vom 25. Februar 1964 bezieht sich der vorliegende Richtlinienvorschlag nur auf die selbständigen Handelsvertreter, für die Artikel 2 die Begriffsbestimmung gibt. Diese haben mit den angestellten Handelsreisenden gemeinsam, daß sie ständig mit der Vertretung des Unternehmers betraut sind. Diese Ähnlichkeit der Funktion wird die künftige Richtlinie zur Harmonisierung des Rechts der angestellten Handelsreisenden berücksichtigen müssen. Artikel 3 erläutert, welche Vertreter durch die Definition von Artikel 2 nicht erfaßt oder ausdrücklich ausgeschlossen werden.

Gegenstand der Richtlinie sind im übrigen die Rechtsbeziehungen zwischen Handelsvertreter und Unternehmer, ohne Rücksicht darauf, ob sie Verbindungen nur zu einer oder zu mehreren Rechtsordnungen aufweisen. Weist ein Handelsvertretervertrag jedoch Verbindungen zu mehreren Rechtsordnungen auf, so entscheidet das Internationale Privatrecht darüber, welches einzelstaatliche materielle Recht anzuwenden ist. Handelt es sich um das Recht eines Mitgliedstaats, so kommen damit auch die Vorschriften dieser Richtlinie zur Wirkung.

Absatz 2 verdeutlicht, daß die einzelstaatlichen Rechte und die Handelsbräuche durch die Richtlinie nicht berührt werden, sofern sie den zwingenden Vorschriften der Richtlinie nicht widersprechen.

Artikel 2

Eine einheitliche Bestimmung des Begriffs „Handelsvertreter" ist nötig. Denn dieser Begriff ist in einigen Mitgliedstaaten nicht bekannt, in anderen nicht oder nur unvollständig definiert. Es geht vor allem um eine Abgrenzung der Handelsvertreter gegenüber anderen Vermittlertätigkeiten. Der Handelsvertreter ist selbständig, d. h. er gestaltet seine Tätigkeit frei und bestimmt seine Arbeitszeit (vgl. Art. 5 e). Darin unterscheidet er sich vom Handelsreisenden, der Arbeitnehmer ist. Ein weiteres wesentliches Merkmal des Handelsvertreters ist, daß er nicht im eigenen Namen, sondern im Namen und für Rechnung des von ihm vertretenen Unternehmers handelt. Hierin unterscheidet er sich vor allem von den Kommissionären, die zwar für fremde Rechnung, aber in eigenem Namen handeln. Letztes wichtiges Merkmal des Handelsvertreters ist seine auf Dauer angelegte Bindung an den Unternehmer. Wer vorübergehend damit beauftragt ist, eine bestimmte Anzahl von Geschäften für einen Unternehmer in dessen Namen zu vermitteln oder abzuschließen, ist nicht allein schon deswegen als Handelsvertreter dieses Unternehmers anzusehen.

Handelsvertreter kann auch eine Gesellschaft oder juristische Person sein. Beträgt deren eingezahltes Stammkapital mehr als 100 000 RE kann nach Artikel 33 die Anwendung bestimmter zwingender Vorschriften der Richtlinie vertraglich ausgeschlossen werden. Angesichts ihrer Wirtschaftskraft haben diese Handelsvertreter keinen besonderen Schutz nötig.

Artikel 3

Zur Klarstellung nennt dieser Artikel die wichtigsten, von der Begriffsbestimmung von Artikel 2 nicht erfaßten Personengruppen. Außerdem schließt er die Vertreter der Versicherungen und der Kreditinstitute, auf welche die Begriffsbestimmung an sich zuträfe, aus dem Anwendungsbereich der Richtlinie aus. Der Ausschluß ist insbesondere dadurch gerechtfertigt, daß diese Vertreter in mehreren Staaten besonderen Bestimmungen unterworfen oder ausdrücklich aus dem Anwendungsbereich des eigentlichen Handelsvertreterrechts ausgeschlossen sind. Ein getrennter Richtlinienvorschlag zur Koordinierung der einzelstaatlichen Rechte in diesem Bereich wird zu einem späteren Zeitpunkt vorgelegt werden.

Artikel 4

In bezug auf zwei Personengruppen ist die Anwendung einzelner oder aller Vorschriften der Richtlinie in das Ermessen der Mitgliedstaaten gestellt. Es handelt sich um die Handelsvertreter im Nebenberuf und um bestimmte andere Berufsgruppen. Zu letzteren zählen z. B. Personen, die auf Grund eines auf Dauer gerichteten Vertrags die von ihnen eingekauften Waren eines Unternehmers weiterver-

kaufen, sofern die Auslegung des Vertrags ergibt, daß es wirtschaftlich um die Begründung von Rechtsbeziehungen geht, die denen zwischen Unternehmer und Handelsvertreter entsprechen. Häufig wird eine Eigenhändlerstellung nur begründet, um zwingende gesetzliche Vorschriften zu umgehen. Für diese Fälle kann eine entsprechende Anwendung des Handelsvertreterrechts geboten sein. Eine Regelung dieser besonderen Tatbestände schien im Rahmen einer Richtlinie, welche die Grundsätze des Handelsvertreterrechts einheitlich bestimmt, nicht erforderlich.

Ebenso wurde auf eine Bestimmung des Begriffs des Handelsvertreters im Nebenberuf verzichtet, weil es nicht möglich ist, hierfür einfache und für alle denkbaren Fälle zutreffende Merkmale zu finden. Letzten Endes müssen alle Umstände des Einzelfalles herangezogen werden, um zu bestimmen, ob eine Handelsvertretertätigkeit nur nebenberuflich ausgeübt wird. Im übrigen werden die Auffassungen hierüber von Land zu Land auseinandergehen. Darum wurde auf die Verkehrsauffassung in dem Staat abgestellt, dessen Recht für den Vertrag maßgebend ist. Für Handelsvertreter im Nebenberuf gelten grundsätzlich die Vorschriften der Richtlinie.

Die Mitgliedstaaten können lediglich vertragliche Abweichungen von einigen zwingenden Vorschriften zulassen, die, wenn sie anwendbar blieben, den Unternehmern finanzielle Lasten auferlegen würden, die in keinem vernünftigen Verhältnis zu der von den Handelsvertretern im Nebenberuf geleisteten Tätigkeit stehen. Solche Vorschriften würden vielen Personen, die auf eine nebenberufliche Einkommensquelle angewiesen sind, diese Einkommensquelle verschließen. Zu den wichtigsten Fällen zählen hier die für Versandhäuser tätigen sog. Sammelbesteller, bei denen es sich häufig um sonst nicht berufstätige Ehefrauen handelt.

Kapitel II: Rechte und Pflichten der Parteien

Artikel 5 – 10 behandeln die Rechte und Pflichten von Unternehmer und Handelsvertreter.

Handelsvertreter und Unternehmer sind verpflichtet, sich gegenseitig bei der Verfolgung der Vertragsziele zu unterstützen. Der Vertrag dient den wirtschaftlichen Interessen beider Parteien. Jede von ihnen hat im Rahmen des Vertrags auf die Interessen der anderen Rücksicht zu nehmen. Jede Partei hat sich dabei nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten. Da die Beachtung dieses Grundsatzes anscheinend nicht in allen Mitgliedstaaten bei Handelsvertreterverträgen einstimmig anerkannt wird, ist er in den Artikeln 5 Abs. 1 und 10 Abs. 1 ausdrücklich verankert. Er gilt auch für das Verhalten des Handelsvertreters gegenüber Dritten, insbesondere soweit es bestimmend für die zwischen dem Unternehmer und dem Dritten geschaffene Geschäftsverbindung ist.

Artikel 5

Absatz 1 enthält den allgemeinen Grundsatz, daß der Handelsvertreter sich gegenüber dem Unternehmer redlich zu verhalten und dessen Interessen mit der gebotenen Sorgfalt zu vertreten hat. Absatz 2 enthält eine unvollständige Aufzählung einiger wichtiger Pflichten des Handelsvertreters, die sich aus diesem Grundsatz ergeben. An erster Stelle steht die Pflicht, keine Geschäfte mit Dritten, deren Insolvenz ihm bekannt ist, zu vermitteln oder abzuschließen. Hieraus resultiert für den Handelsvertreter die Pflicht zur Information des Unternehmers über die Zahlungsfähigkeit von Dritten, mit denen Geschäfte vorbereitet oder abgewickelt werden. Unterabsatz c enthält die Verpflichtung des Handelsvertreters zur Buchführung, die gegebenenfalls auch die Forderungen gegen Kunden (Außenstände) umfassen muß. In Unterabsatz e wird betont, daß der Handelsvertreter die auf Geschäfte bezogenen Weisungen des Unternehmers befolgen muß. Der Unternehmer bestimmt z. B. allein, ob und zu welchen Bedingungen ein Geschäft vorbereitet und abgeschlossen werden soll. Insoweit sind der Selbständigkeit des Handelsvertreters Grenzen gesetzt.

Artikel 6

Der Handelsvertreter muß auch nach Beendigung des Vertrags Stillschweigen über die ihm während der Dauer des Vertragsverhältnisses anvertrauten oder bekannt gewordenen Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse bewahren. Es ist ihm in jedem Fall untersagt, Dritten davon Mitteilung zu machen. Der Handelsvertreter darf diese Geheimnisse grundsätzlich auch nicht für sein eigenes Geschäft verwenden. Dieser Grundsatz läßt sich jedoch nicht bis in alle Einzelheiten aufrecht erhalten. Denn man wird es dem Handelsvertreter nicht untersagen können, gewisse Branchen- und Fachkenntnisse, die er bei seiner Tätigkeit für den Unternehmer erworben hat, sich später zunutze zu machen. Wo hier die Grenze zwischen dem Erlaubten und dem Verbotenen liegt, entscheidet sich nach der Berufsauffassung ordentlicher Kaufleute bzw. nach Handelsbrauch. Nach der Fassung von Artikel 6 hat der Handelsvertreter gegebenenfalls die Beweislast dafür, daß die Verwertung der Geheimnisse nicht im Widerspruch zu dieser Berufsauffassung steht. Damit trägt er das Risiko einer eventuellen Verwertung. Dieses Verbot gilt unabhängig von den in Artikel 32 enthaltenen Bestimmungen über die Wettbewerbsabrede.

Artikel 7

Obwohl der Handelsvertreter selbständig ist, seine Arbeit frei einteilen kann und neben der ihm anvertrauten Handelsvertretung auch für eigene oder fremde Rechnung tätig werden darf, bedarf er der Zustimmung des Unternehmers für Tätigkeiten, die er in eigenem oder fremdem Namen ausführt und die Waren oder Dienstleistungen betreffen, welche mit denen in Wettbewerb stehen, für die ihm der Unternehmer die Vertretung übertragen hat. Nach Abs. 3 können die Parteien die Handlungsfreiheit des Handelsvertreters in diesem Punkt einschränken oder erweitern.

Artikel 8

Es kann vorkommen, daß gegen den Handelsvertreter von dem Inhaber eines Patents, eines Waren-

zeichens oder eines Geschmacksmusters Klage auf Unterlassung des Vertriebs oder des Gebrauchs des geschützten Erzeugnisses erhoben wird oder daß der Handelsvertreter wegen Verletzung eines der bezeichneten Schutzrechte Schadenersatz leisten muß. Die einzelstaatlichen Rechte und internationale Übereinkommen erlauben solche Klagen unmittelbar gegen denjenigen, der die Verletzungshandlung begangen hat. Es ist dabei gleichgültig, ob der Verletzer eines gewerblichen Schutzrechts in eigenem oder in fremdem Namen, aus eigenem Antrieb oder auf Veranlassung eines Dritten gehandelt hat. Diese Richtlinie kann die Ausgestaltung der einzelnen Schutzrechte nicht ändern und Klagen gegen den Handelsvertreter, der auf Veranlassung des Unternehmers tätig geworden ist, nicht verbieten. Sie bestimmt jedoch ausdrücklich, daß der Unternehmer den Handelsvertreter entschädigen muß, wenn er aufgrund der Verletzung eines Schutzrechts, die er im Rahmen der Handelsvertretung begangen hat und die durch den Unternehmer verursacht worden ist, einen Schaden erleidet. Glaubt der Handelsvertreter im Falle des ungünstigen Ausgangs des Rechtsstreits mit dem Inhaber eines Schutzrechts einen Anspruch auf Gewährleistung oder Schadloshaltung gegen den Unternehmer erheben zu können, kann er diesem nach den Vorschriften des einzelstaatlichen Prozeßrechts den Streit verkünden oder gegen ihn eine Garantieklage oder eine Interventionsklage erheben (vgl. Artikel 6 Abs. 2 Gerichtsstand- und Vollstreckungsübereinkommen vom 27. September 1968 sowie Artikel V des Protokolls zu diesem Übereinkommen).

Dasselbe gilt bei Verletzungen von Vorschriften zum Schutz des lauteren Wettbewerbs durch den Handelsvertreter, z. B. Nichtbeachtung von Verboten bestimmter Werbung, Anschwärzung etc.

Artikel 9

Die überwiegende Zahl der Handelsvertreter, die heutzutage in den Mitgliedstaaten arbeiten, sind lediglich Vermittlungsvertreter. Der Abschluß der Geschäfte ist damit dem Unternehmer vorbehalten. Dieser Lage trägt die Richtlinie Rechnung.

Absatz 1 bestimmt, daß ein Handelsvertreter grundsätzlich zur Vermittlung von Geschäften befugt ist. Er besitzt nur dann Abschlußvollmacht, wenn sie ihm vom Unternehmer erteilt worden ist.

Absatz 2 enthält die Vermutungen, daß der Handelsvertreter in jedem Fall bevollmächtigt ist, Erklärungen, durch die Dritte Ansprüche aus mangelhafter Lieferung geltend machen, und bei Abnahmeverweigerung die Erklärung, daß die Ware zur Verfügung gestellt wird, entgegenzunehmen sowie die Rechte des Unternehmers auf Beweissicherung auszuüben.

Behauptet ein Handelsvertreter, er habe weitergehende Vollmachten als diejenigen, die durch diese Vermutungen gedeckt sind, dürfen sich Dritte mit dieser Erklärung nicht begnügen, selbst wenn sie wissen oder wenn nachgewiesen ist, daß der Handelsvertreter für einen bestimmten Unternehmer tätig ist. Die weitergehende Vollmacht muß vielmehr nachgewiesen werden. Die Richtlinie regelt nicht, wie eine Vollmacht zu erteilen ist. Dies richtet sich nach dem jeweils anwendbaren einzelstaatlichen Recht.

Absatz 3 betrifft die Fälle, in denen der Unternehmer die Vollmacht des Handelsvertreters sogar noch weiter einschränken will, als die Absätze 1 und 2 vorsehen. Diese Einschränkungen sind einem Dritten gegenüber nur wirksam, wenn dieser sie kannte oder den Umständen nach kennen mußte.

Artikel 10

Die in der Richtlinie verankerten allgemeinen und besonderen Verpflichtungen des Unternehmers gegenüber dem Handelsvertreter entsprechen im großen ganzen denjenigen, die in den Mitgliedstaaten von Gesetzgebung, Rechtsprechung und Lehre bereits anerkannt sind. In Grundsatz und Aufbau bildet diese Vorschrift das Gegenstück zu Artikel 5 (Verpflichtungen des Handelsvertreters).

Während Absatz 1 im wesentlichen den allgemeinen Grundsatz enthält, daß der Unternehmer sich dem Handelsvertreter gegenüber nach den Geboten von Treu und Glauben verhalten muß, nennt Absatz 2 einige Einzelverpflichtungen. So muß der Unternehmer dem Handelsvertreter Material, Informationen und Unterlagen in dem zur Ausübung der Handelsvertretung angemessenen Umfang zur Verfügung stellen. Außerdem hat er dem Handelsvertreter die zur Erfüllung des Handelsvertretervertrags zweckdienlichen Informationen über die zukünftige Entwicklung der Produktion zu geben. Er muß ihn auch unverzüglich von der Annahme, der Ablehnung und der auch nur teilweisen Ausführung der Geschäfte unterrichten. Diese Unterrichtung ist wichtig, weil der Anspruch auf Provision nach Artikel 15 mit Abschluß des Geschäfts zwischen Unternehmer und Dritten entsteht und weil von der Ausführung des Geschäfts die Fälligkeit des Provisionsanspruchs abhängt.

Kapitel III: Vergütung und Aufwendungsersatz

Die Vorschriften dieses Abschnitts, die Artikel 11 bis 20, enthalten den Grundsatz, daß der Handelsvertreter für seine Tätigkeit eine Vergütung erhalten muß. Sie bestimmen im übrigen die in Betracht kommenden Vergütungsarten, die Voraussetzungen für die Entstehung des Anspruchs auf Provision für Geschäfte, die während oder nach Beendigung des Vertrags abgeschlossen worden sind, die Fälligkeit und die Berechnung der Provision sowie den Verlust des Anspruchs auf Provision. Außerdem geben sie dem Handelsvertreter folgende Rechte: Nachprüfung der Berechnung der Provision durch Einsicht in die Geschäftsbücher des Unternehmers, Anspruch auf eine besondere Inkassoprovision und auf eine Vergütung, falls der Unternehmer die Dienste des Handelsvertreters nicht oder nur in wesentlich geringerem Umfang, als zu erwarten war, in Anspruch genommen hat.

Artikel 11

Dieser Artikel übernimmt die in den Mitgiedstaaten gebräuchlichen Vergütungsarten. Um Mißverständ-

nissen vorzubeugen, bestimmt Absatz 1, daß alle veränderlichen Bestandteile der Vergütung, die sich nach dem Umfang des Geschäfts bemessen, als Provision anzusehen sind. In der Praxis wird die Vergütung des Handelsvertreters gelegentlich nicht in einem Prozentsatz des Rechnungsbetrags ausgedrückt, sondern richtet sich nach Stückzahl, Gewicht oder Volumen.

Absatz 2 gibt im übrigen Anhaltspunkte für die Höhe der Provision, wenn sie nicht ausdrücklich vereinbart ist. Das in allen Mitgliedstaaten geltende Prinzip, daß die Parteien die Höhe der Provision frei vereinbaren können, wird übernommen.

Artikel 12

Dieser Artikel nennt die Voraussetzungen für die Entstehung des Provisionsanspruchs für Geschäfte, die während der Dauer des Handelsvertretervertrags abgeschlossen worden sind. Der Anspruch auf Provision besteht, wie dies von jeher anerkannt ist, nämlich wenn das Geschäft

- auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen ist, oder
- mit einem Dritten abgeschlossen wurde, mit dem der Handelsvertreter schon früher für den Unternehmer ein Geschäft vermittelt oder abgeschlossen hatte, oder
- mit einem Dritten aus dem Bezirk oder Kundenkreis abgeschlossen wurde, der dem Handelsvertreter zugewiesen worden ist.

Normalerweise besteht ein Provisionsanspruch nur für die während der Dauer des Vertrags abgeschlossenen Geschäfte. Ausnahmsweise erhält der Handelsvertreter jedoch auch für die nach Beendigung des Handelsvertretervertrags abgeschlossenen Geschäfte eine Provision, wenn er das Geschäft vermittelt hat oder wenn es überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist.

Ein Unternehmer, der nach Artikel 13 einem früheren Handelsvertreter für ein Geschäft provisionspflichtig ist, braucht dem neuen Handelsvertreter, falls nichts anderes vereinbart ist, keine Provision für dasselbe Geschäft zu bezahlen. Dies regelt Absatz 2.

Artikel 13

Nach diesem Artikel hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch für die nach Beendigung des Vertragsverhältnisses abgeschlossenen Geschäfte, die er vermittelt hat oder die er eingeleitet und so vorbereitet hat, daß der Abschluß überwiegend auf seine Tätigkeit zurückzuführen ist. Dieser in mehreren Mitgliedstaaten geltende Grundsatz wurde übernommen. Allerdings wird dieser Anspruch nur gewährt, wenn das Geschäft innerhalb einer angemessenen Frist nach Beendigung des Vertrags abgeschlossen worden ist. Die Dauer der dem Geschäftsabschluß vorangehenden Berechnungen und Prüfungen kann sehr unterschiedlich sein, so daß die Festsetzung einer bestimmten Frist für alle möglichen Fälle ungeeignet erschien. Dem Grundsatz der Billigkeit wurde daher gegenüber dem Grundsatz der Rechtssicherheit der Vorzug gegeben.

Artikel 14

Nach dieser Vorschrift hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine besondere Inkassoprovision, die getrennt auszuweisen und nicht in den normalen Provisionssatz einzubeziehen ist.

Artikel 15

Die Richtlinie gibt dem Handelsvertreter einen Anspruch auf Provision von dem Zeitpunkt an, in dem das Geschäft zwischen dem Unternehmer und dem Dritten abgeschlossen ist. Die Entstehung des Provisionsanspruchs wird damit im Vergleich zu den Rechtsordnungen vorverlegt, die ihn erst entstehen lassen, sobald und soweit der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Wird über das Vermögen des Unternehmers der Konkurs, der Vergleich oder ein ähnliches Verfahren eröffnet, bevor das Geschäft auch nur teilweise ausgeführt ist, kann der Handelsvertreter damit seine Forderung in einem solchen Verfahren anmelden. Darin liegt der wesentliche Vorteil gegenüber den Rechtsordnungen, die für die Entstehung des Provisionsanspruchs einen späteren Zeitpunkt bestimmen.

Die Fälligkeit der Provision tritt spätestens ein, wenn der Dritte das Geschäft ausgeführt hat. Abweichende Parteivereinbarungen sind nichtig. Auch wenn der Dritte noch nicht geleistet hat, tritt die Fälligkeit ein, wenn der Unternehmer das Geschäft ausgeführt hat. Die Parteien können jedoch vereinbaren, daß die Provision, solange der Dritte nicht leistet, spätestens am letzten Tag des dritten Monats fällig wird, der auf den Monat folgt, in dem der Unternehmer geleistet hat. Wird eine solche Vereinbarung getroffen, so hat der Handelsvertreter Anspruch auf einen angemessenen Vorschuß, der bereits am letzten Tag des ersten Monats fällig wird, der auf den Monat folgt, in dem der Unternehmer geleistet hat. Leistet der Dritte vor Ablauf des vereinbarten Zeitraums, so wird die Provision in dem Zeitpunkt fällig, in dem der Dritte leistet. In allen diesen Fällen wird die Provision nur in einer Höhe fällig, die dem Wert der Leistung des Unternehmers oder der des Dritten entspricht. Hat der Unternehmer oder der Dritte noch nicht die volle geschuldete Leistung erbracht, so richtet sich die Höhe der Provision nach der von derjenigen Partei erbrachten Leistung, die den höheren Wert hat.

Diese Regelung hat die folgenden Vorteile:

1. Der Unternehmer muß die Provision grundsätzlich erst zahlen, wenn er die ihr entsprechende Leistung des Dritten erhalten hat.
2. Leistet der Unternehmer vor, so kann die Zahlung der vollen Provision hinausgeschoben werden, solange der Dritte nicht leistet, vorausgesetzt, daß angemessene Vorschüsse gezahlt werden.
3. Der Handelsvertreter hat die Sicherheit, daß er im Falle der Nichtleistung durch den Dritten die Provision in der Regel am Ende des dritten Monats nach Ausführung des Geschäfts durch den Unternehmer erhält. Die Ausnahmefälle regelt Artikel 16.

4. Der Zeitraum für die Abrechnung der Provision kann im Interesse einer rationellen Buchführung auf drei Monate verlängert werden.
5. Die Abrechnung muß nicht nur die fällige Provision, sondern auch die noch nicht fällige Provision ausweisen, damit der Handelsvertreter gegebenenfalls seine Ansprüche in einem Insolvenzverfahren (vgl. Artikel 22) geltend machen kann.
6. Es geht klar aus diesem Artikel hervor, daß bei Teilausführung des Geschäfts durch eine Partei auch nur eine Teilprovision fällig wird. Haben beide Parteien nur Teilleistungen erbracht, richtet sich die Höhe der Provision nach der wertmäßig größeren Teilleistung. Hat die eine Partei voll, die andere dagegen nur teilweise geleistet, so ist die volle Provision fällig.

Artikel 16

Der mit Abschluß des Geschäfts zwischen dem Unternehmer und dem Dritten entstandene Anspruch auf Provision entfällt wieder bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen. Diese Voraussetzungen sind z. T. den Rechtsordnungen entnommen, die einen Anspruch auf Provision in diesen Fällen überhaupt nicht erst geben oder rückwirkend entziehen.

Im ersten Fall (a) ist das Geschäft mit einem Kunden abgeschlossen worden, dessen Zahlungsunfähigkeit dem Unternehmer nicht bekannt war, weil der Handelsvertreter ihn nicht in dem von Artikel 5 vorgeschriebenen Umfang unterrichtet hatte und dieser Kunde seine Verpflichtungen aus diesem Geschäft nicht erfüllt. Der Wegfall des Provisionsanspruchs ist hier durch die Nachlässigkeit des Handelsvertreters gerechtfertigt. Selbstverständlich sind nur Fälle gemeint, in denen der Handelsvertreter gegen seine Sorgfaltspflicht verstoßen hat und dem Unternehmer dadurch ein Schaden entstanden ist oder, falls der Unternehmer den Vertrag erfüllen würde, zu entstehen droht.

In den beiden anderen Fällen (b) und (c) kommt es nicht zu der Durchführung des an sich gültig zustande gekommenen Geschäfts, weil z. B. aus Gründen höherer Gewalt seine Durchführung nicht möglich ist oder weil die Firma des Kunden nicht mehr existiert oder ihre Zahlungen eingestellt hat und der Unternehmer daher nicht mehr leisten kann oder will. Im wesentlichen wird man es dem einzelstaatlichen Recht überlassen müssen, welche Fälle hier im einzelnen zu erfassen sind. Insbesondere kann die Richtlinie nicht die Begriffe Unmöglichkeit und wichtiger Grund bestimmen, deren Inhalt durch eine reiche Rechtsprechung und umfangreiche Fachliteratur in den Mitgliedstaaten geprägt worden ist.

Artikel 17

Hinsichtlich der Berechnung der Provision gibt dieser Artikel dem Handelsvertreter einen gewissen Schutz. Er bestimmt im einzelnen, wie Nachlässe und Nebenkosten bei der Provisionsberechnung zu behandeln sind. Diese Vorschrift ist dispositiver Natur.

Artikel 18

Dieser Artikel gibt dem Handelsvertreter ein Auskunftsrecht und gegebenenfalls das Recht der Einsicht in die Geschäftsbücher des Unternehmers, soweit dies notwendig ist, um die Vollständigkeit und Richtigkeit der Provisionsabrechnung nachprüfen zu können. Er ergänzt Artikel 15 Abs. 5.

Die durch Einsichtnahme in die Geschäftsbücher erworbenen Kenntnisse, die als Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse des Unternehmers anzusehen sind, darf der Handelsvertreter in entsprechender Anwendung von Artikel 6 nicht anderen mitteilen oder verwerten.

Artikel 19

Nach Artikel 11 hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine Vergütung für seine Tätigkeit. In bestimmten Fällen soll der Handelsvertreter jedoch auch dann eine Vergütung erhalten, wenn er eine Tätigkeit für den Unternehmer nicht oder nicht den Vorausschätzungen entsprechend ausgeübt hat. So z. B. wenn er damit begonnen hat, Geschäfte für den Unternehmer zu vermitteln, oder wenn er die notwendigen Maßnahmen getroffen hatte, um für den Unternehmer tätig zu sein, dieser jedoch die Geschäfte in dem dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk nicht so fördert, wie dies bei Abschluß des Handelsvertretervertrags und bei vernünftiger Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens zu erwarten war.

In manchen Rechtsordnungen werden diese Fälle unter dem Begriff des Annahmeverzugs des Unternehmers zusammengefaßt. Ein Annahmeverzug liegt indessen nicht vor, wenn das Verhalten des Unternehmers von ihm nicht zu vertreten ist, insbesondere auf Umständen beruht, die nicht in der Person des Unternehmers liegen. Welche Umstände den Ausschluß der Vergütung rechtfertigen, soll das einzelstaatliche Recht oder die Rechtsprechung im einzelnen festlegen. Die Richtlinie muß sich auch hier auf das Grundsätzliche beschränken.

Die in den Absätzen 2 und 3 gegebenen Erläuterungen für die Berechnung der Provision verdeutlichen, was unter einer angemessenen Vergütung zu verstehen ist. Die Höhe der Vergütung ist unter Berücksichtigung aller wesentlicher Umstände, z. B. des vereinbarten Fixums oder entstandener Provisionsansprüche festzusetzen. Außerdem muß sich der Handelsvertreter anrechnen lassen, was er an Kosten erspart und was er erwirbt oder erwerben könnte, weil er seine Arbeitskraft nicht oder nur in geringerem Maß als vorgesehen, für den Unternehmer einsetzen kann.

Andererseits wirkt sich erhöhend auf die Vergütung aus, wenn der Handelsvertreter im Interesse des gemeinsamen Geschäfts z. B. Verkaufs- oder Vertriebseinrichtungen geschaffen hat, die nun ganz oder teilweise brach liegen.

Artikel 20

Der Richtlinienvorschlag übernimmt den in den Mitgliedstaaten geltenden Grundsatz, daß der Handelsvertreter nur dann die Erstattung der bei der normalen Ausübung seiner Tätigkeit verauslagten Beträge

fordern kann, wenn dies von den Parteien vereinbart war oder dem Handelsbrauch entspricht.

Es ist jedoch ausdrücklich bestimmt, daß solche Auslagen zu erstatten sind, die durch besondere Dienstleistungen verursacht wurden, welche der Handelsvertreter auf Weisung oder mit Zustimmung des Unternehmers erbracht hat. Hierzu können beispielsweise die Auslagen für eine Werbeaktion zählen.

Kapitel IV: Delkredere

Artikel 21

Dieser Artikel definiert die Delkrederevereinbarung, aufgrund derer der Handelsvertreter dem Unternehmer dafür einsteht, daß der Dritte Waren oder Dienstleistung bezahlt, die Gegenstand der von dem Handelsvertreter vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte bilden. Die Vorschrift bezweckt im übrigen, den Handelsvertreter bei dem Abschluß solcher Vereinbarungen zu schützen. Dieser Schutz entspricht im wesentlichen dem durchschnittlichen Schutz des Handelsvertreters nach den in den Mitgliedstaaten geltenden Bestimmungen. Die Schriftform wird zwingend vorgeschrieben. Kabel, Fernschreiben oder Telegramme werden einem Schriftstück gleichgestellt. Eine ähnliche Bestimmung findet sich in dem Entwurf der Bürgschaftsrichtlinie, die hier auch der modernen Entwicklung des Geschäftsverkehrs folgt. Das Delkredere kann im übrigen in Form einer Bürgschaft oder einer Garantie übernommen werden.

Das Delkredere muß sich beschränken auf die von dem Handelsvertreter vermittelten oder abgeschlossenen Geschäfte. Da der Handelsvertreter auf die unmittelbar zwischen dem Unternehmer und dem Dritten eingegangenen Geschäfte keinen Einfluß hat, war es folgerichtig, seine Haftung insofern einzuschränken. Schließlich ist bestimmt, daß eine Delkrederevereinbarung nichtig ist, welche dem Handelsvertreter die unbeschränkte Haftung für alle Geschäfte aufbürdet. Dies entspricht sozialen Überlegungen und verdeutlicht, daß das wirtschaftliche Risiko grundsätzlich beim Unternehmer liegt.

Entsprechend der Inkasso-Provision des Artikels 14 hat der Handelsvertreter Anspruch auf eine angemessene und getrennte Provision für alle Geschäfte, die unter die Delkrederevereinbarung fallen.

Es schien angemessen, den Parteien Abweichungen von einigen dieser Vorschriften zu gestatten. Das gilt, wenn der Unternehmer oder der Dritte außerhalb der Gemeinschaft niedergelassen ist, weil in diesen Fällen der Marktkenntnis des Handelsvertreters eine ganz besondere Bedeutung zukommt. Dies gilt ferner, wenn der Handelsvertreter unbeschränkte Vollmacht zum Abschluß und zur Abwicklung des Geschäfts hat.

Kapitel V: Konkurs, Forderungspfändung und -abtretung

Artikel 22

Die meisten Handelsvertreter sind in ihren wirtschaftlichen Möglichkeiten begrenzt und ihre Abhängigkeit von dem Unternehmer ist daher ziemlich groß. Sie können deswegen in gewissen Bereichen den Angestellten gleichgestellt werden. Diese Vorschrift gewährt ihnen daher den besonderen Schutz, der den Angestellten im Falle der Eröffnung eines Konkurses, eines Vergleichsverfahrens oder eines ähnlichen Verfahrens über das Vermögen des Unternehmers zusteht. Für den Konkursfall können die Mitgliedstaaten Einkommenshöchstgrenzen festsetzen, bei deren Überschreitung der Schutz nicht mehr gewährt wird. In allen anderen von diesem Artikel erfaßten Bereichen bestehen solche Höchstgrenzen bereits in den meisten Mitgliedstaaten.

VI. Abschluß und Beendigung des Vertrags

Artikel 23 und 24

Die Schriftform ist für den Handelsvertretervertrag nicht zwingend vorgeschrieben, obwohl sie in einem Mitgliedstaat verlangt und von einigen Handelsvertreterorganisationen gewünscht wird. Jeder Teil hat, wenn er es wünscht, jedoch Anspruch auf ein von dem anderen unterzeichnetes Schriftstück mit dem Inhalt und den späteren Änderungen des Vertrags. Diese Regel gilt entsprechend, wenn der Vertrag im gegenseitigen Einvernehmen beendet wird. Nach eingehender Überlegung und Abwägung der Vor- und Nachteile, die das Erfordernis der Schriften mit sich brächte, man denke insbesondere an die im Falle der Nichtbeachtung der Schriftform mögliche Nichtigkeit des Vertrags, wurde der vorgeschlagenen Bestimmung der Vorzug gegeben. Denn sie ist weniger umständlich, vermeidet unnötige Schreibarbeit und ist letzten Endes für beide Parteien brauchbar.

Artikel 25, 26, 27 und 28

Der für eine bestimmte oder bestimmbare Zeit abgeschlossene Vertrag, der in manchen Staaten als Vertrag zur Durchführung eines bestimmten Vorhabens bezeichnet wird, endet mit Ablauf der Zeit, für die er eingegangen ist. Eine abdingbare Bestimmung sieht vor, daß der auf eine bestimmte oder bestimmbare Zeit abgeschlossene Vertrag, der nach Zeitablauf fortgesetzt wird, als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen gilt. Damit sind alle Zweifel behoben; doch steht es den Parteien frei, etwas anderes zu vereinbaren.

Die Parteien können die Frist für die Kündigung eines auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrags festsetzen. Aus Gründen des Sozialschutzes, des Wettbewerbs und der Rechtssicherheit müssen indessen gewisse Mindestfristen beachtet werden.

Zur Vermeidung von Mißverständnissen ist im übrigen vorgeschrieben, daß die Kündigung nur auf das Ende eines Kalendermonats erfolgen kann.

Artikel 27 nennt die beiden häufigen Fälle, in denen jeder Teil den Vertrag ohne Einhaltung der Kündigungsfrist oder vor Ablauf der normalen Vertragsdauer beenden kann. Zunächst geht es um den Fall, in dem ein Teil eine so schwere Vertragsverletzung begangen hat, daß dem anderen Teil die Aufrechterhaltung des Vertrags bis zu seiner vereinbarten

Beendigung nicht zugemutet werden kann. Als zweites werden die Fälle höherer Gewalt, sonstiger unabwendbarer Ereignisse und die Änderung der äußeren Umstände usw. erfaßt, die zu einer Störung der Vertragsgrundlage führen. Man denke beispielsweise an die Fälle, in denen dem Handelsvertreter die Fortsetzung seiner beruflichen Tätigkeit aus Gesundheits- oder Altersgründen oder wegen unvorhersehbarer schwerer familiärer Schwierigkeiten unmöglich ist.

Einige mehr formelle Bestimmungen ergänzen diese Vorschrift. So muß die Kündigung unverzüglich erfolgen, sobald der Kündigende Kenntnis von der Vertragsverletzung des Gekündigten hat. Im Fall von Artikel 27 Abs. 1 b muß die Kündigung innerhalb einer angemessenen Frist, gerechnet von dem Zeitpunkt, in dem das die Kündigung rechtfertigende Ereignis eingetreten ist, ausgesprochen werden. In beiden Fällen sind die Kündigungsgründe dem anderen Teil auf seinen Wunsch schriftlich zu bestätigen.

Artikel 28 gibt dem Kündigenden einen Anspruch auf Schadenersatz, wenn der Vertrag wegen einer Vertragsverletzung des Gekündigten beendet worden ist. Aus Gründen der Beweiserleichterung ist vorgesehen, daß der Handelsvertreter an Stelle von Schadenersatz eine globale Abfindung verlangen kann, falls die Vertragsverletzung von dem Unternehmer begangen oder die Erklärung der Beendigung des Vertrags von ihm ohne Einhaltung der Kündigungsfrist oder vor Ablauf des Vertrags und ohne daß eine Vertragsverletzung des Handelsvertreters, ein Fall höherer Gewalt oder ein sonstiges die Kündigung rechtfertigendes unabwendbares Ereignis vorliegt, abgegeben worden ist.

Artikel 29

Diese Vorschrift spiegelt den in der Gemeinschaft augenblicklich herrschenden Rechtszustand wider. Bei Beendigung des Vertrags sind die dem Handelsvertreter zur Verfügung gestellten Muster, Verkaufseinrichtungen und Unterlagen an den Unternehmer zurückzugeben.

Als Sicherheit für den Anspruch auf Vergütung und auf Auslagenersatz steht dem Handelsvertreter jedoch ein gewisses Zurückbehaltungsrecht zu. Es gilt nicht für den Ausgleichsanspruch.

Artikel 30

Dieser Artikel schreibt den Mitgliedstaaten die Einführung des Ausgleichsanspruchs zu Gunsten des Handelsvertreters vor. Nach den Rechtsordnungen einiger Mitgliedstaaten besteht dieser Anspruch bereits, in anderen Mitgliedstaaten soll er z. Z. im Wege der Reform des Handelsvertreterrechts eingeführt werden.

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrags können der Handelsvertreter oder seine Erben einen Ausgleich verlangen, wenn die drei folgenden Voraussetzungen vorliegen:

1. Der Handelsvertreter muß für den Unternehmer neue Kunden geworben oder den Umsatz mit alten Kunden erheblich vergrößert haben.
2. Aus dieser Erweiterung des Kundenstamms oder aus der Erhöhung des Umsatzes muß der Unternehmer auch nach Beendigung des Handelsvertretervertrags erhebliche Vorteile ziehen.
3. Der Handelsvertreter erhält für die Geschäfte wegen Beendigung des Handelsvertretervertrags nicht mehr die Vergütung, die ihm während der Dauer dieses Vertrags zugestanden hat.

Nur bei Vorliegen dieser Voraussetzungen besteht ein Ausgleichsanspruch. Die Höhe des Ausgleichsanspruchs muß unter Berücksichtigung aller Umstände angemessen sein. In der Regel gilt als angemessen, daß der Handelsvertreter für jedes Vertragsjahr ein Zehntel der durchschnittlichen, in den letzten fünf Vertragsjahren entstandenen Ansprüche auf Vergütung erhält. Bei der Ermittlung des Jahresdurchschnitts sind auch die Provisionsansprüche zu berücksichtigen, die nach Artikel 13 erst nach Beendigung des Handelsvertretervertrags entstanden sind oder voraussichtlich entstehen werden. In keinem Fall kann der Handelsvertreter einen Betrag fordern, der zwei durchschnittliche Jahresvergütungen übersteigt. Normalerweise entsteht der Maximalanspruch damit erst nach zwanzig Vertragsjahren. Ausnahmsweise kann jede Partei verlangen, wenn dies der Billigkeit entspricht, daß der Ausgleichsbetrag abweichend von der Regel festgelegt wird, wonach je Vertragsjahr ein Zehntel der Durchschnittsvergütung der letzten fünf Jahre zu zahlen ist. Auch dann darf der Höchstbetrag von zwei durchschnittlichen Jahresvergütungen nicht überschritten werden. Innerhalb dieser Höchstgrenze kann sich die Ausnahmeregelung zu Gunsten des Handelsvertreters nach oben oder zu Gunsten des Unternehmers nach unten auswirken. Einigen sich die Parteien nicht, hat das zuständige Gericht die Höhe des Ausgleichs festzusetzen.

Absatz 4 geht davon aus, daß der Handelsvertreter auch dann einen Ausgleichsanspruch hat, wenn er den Vertrag unter Einhaltung der vertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsfrist gekündigt hat. Diese Vorschrift begrenzt indessen die Höhe des Ausgleichsanspruchs auf ein Zehntel der durchschnittlichen Vergütung für jedes abgelaufene Vertragsjahr gemäß Absatz 2, wenn der Handelsvertreter gekündigt hatte, ohne hierzu einen Grund nach Artikel 27 Absatz 1 zu haben. Dadurch soll verhindert werden, daß der Handelsvertreter sein Kündigungsrecht während der ersten Vertragsjahre dazu benutzt, um den in Absatz 3 vorgesehenen maximalen Ausgleichsanspruch geltend zu machen. Diese Möglichkeit steht dem Handelsvertreter dagegen offen, wenn er einen wichtigen Grund zur Kündigung hatte, wenn ihm der Unternehmer ohne wichtigen Grund gekündigt hatte oder wenn der Vertrag durch Fristablauf endet. Die in Absatz 4 enthaltene Lösung, die im Vergleich zu den einzelstaatlichen Rechten Abstufungen ermöglicht, ließ sich dadurch erzielen, daß Absatz 2 eine einheitliche Berechnungsmethode vorsieht.

Um Mißverständnissen vorzubeugen, sieht Artikel 30 vor, daß im Falle des Todes des Handelsvertreters während der Vertragszeit seine Erben einen

Ausgleichsanspruch haben. Dieser Anspruch steht dem Handelsvertreter unter anderem deswegen zu, weil er eine Leistung erbracht hat, die durch die normale Vergütung nicht vollständig abgegolten ist.

Artikel 31

Diese Vorschrift nennt drei Fälle, in denen der Ausgleichsanspruch nicht besteht.

Der erste Fall betrifft die Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Unternehmer nach Artikel 27 Abs. 1 a wegen eines vertragswidrigen Verhaltens des Handelsvertreters.

Der zweite Fall liegt vor, wenn der Unternehmer mit Zustimmung des Handelsvertreters oder seiner Erben einen neuen Handelsvertreter beschäftigt, der in die bisherige Rechtsstellung des Handelsvertreters eintritt.

Denn man wird davon ausgehen dürfen, daß der alte Handelsvertreter sich von seinem Nachfolger eine Abfindung zahlen läßt, die den Ausgleichsanspruch berücksichtigt.

Der dritte Fall ist gegeben, wenn der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag ohne ausreichenden Grund nach Artikel 27 Abs. 1 a oder b gekündigt hat und ohne im übrigen die vertragliche oder gesetzliche Kündigungsfrist oder das Ende der Vertragszeit zu beachten. Unter diesen Umständen entspricht es der Billigkeit, dem Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch nicht zu gewähren.

Artikel 32

Wettbewerbsbeschränkungen für die Zeit nach Beendigung des Vertrags werden im Recht, in der Rechtsprechung und in der Rechtslehre der Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich behandelt. Der Richtlinienvorschlag sieht vor, daß Wettbewerbsabreden der Schriftform bedürfen und nicht für einen längeren Zeitraum als zwei Jahre, gerechnet von der Beendigung des Vertrags an, getroffen werden können. Außerdem sind sie auf den dem Handelsvertreter im Zeitpunkt der Beendigung des Vertrags zugewiesenen Bezirk oder Personenkreis und die von ihm vertretenen Waren beschränkt. Für die Dauer der Wettbewerbsabrede hat der Unternehmer dem Handelsvertreter eine angemessene Entschädigung zu zahlen, die allen gegebenen Umständen Rechnung tragen muß. In bestimmten Grenzen kann der Unternehmer die Wettbewerbsabrede aufheben und sich damit von der Zahlung einer Entschädigung befreien.

Der Richtlinienentwurf zählt die Fälle auf, in denen sich die aus der Wettbewerbsabrede ergebenden Verpflichtungen ändern können. Dies ist der Fall, wenn der Unternehmer den Handelsvertretervertrag wegen Verschuldens des Handelsvertreters gekündigt hat oder wenn der Handelsvertreter den Handelsvertretervertrag wegen Verschuldens des Unternehmers gekündigt hat oder wenn ein Teil den Handelsvertretervertrag wegen höherer Gewalt, wegen eines unabwendbaren Ereignisses oder aus einem persönlichen Grund beendet, weil ihm die Fortsetzung des Vertrags unmöglich wird.

Kapitel VII: Allgemeine und Schlußbestimmungen

Artikel 33

Es schien gerechtfertigt, den Parteien unter bestimmten Umständen Abweichungen von einigen zwingenden Vorschriften der Richtlinie zu erlauben. Im einzelnen handelt es sich um folgende Vorschriften:

„Artikel 15 Abs. 4: Anspruch des Handelsvertreters auf einen angemessenen Vorschuß.

Artikel 19: Anspruch des Handelsvertreters auf eine Vergütung, falls der Unternehmer seine Dienste nicht oder in wesentlich geringerem Umfang, als der Handelsvertreter erwarten konnte, in Anspruch nimmt.

Artikel 21: Anspruch auf eine besondere Delkredereprovision.

Artikel 26 Abs. 2: Vereinbarung einer Mindestkündigungsfrist für auf unbestimmte Zeit eingegangene Verträge.

Artikel 30: Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters."

Von jeder dieser Vorschriften sind Abweichungen zulässig, wenn der Handelsvertreter eine Gesellschaft oder juristische Person ist, deren eingezahltes Stammkapital höher als 100 000 ERE ist. Die Artikel 19, 21 und 30 können sogar ganz abbedungen werden.

Der Sinn dieser Vorschrift liegt darin, daß der wirtschaftlich starke Handelsvertreter, der sein Geschäft in der Form einer Gesellschaft oder juristischen Person betreibt, nicht Gefahr läuft, bei den Verhandlungen über den Abschluß eines Vertrags übervorteilt zu werden. Daher erschien es nicht erforderlich, diesen Handelsvertretern einen besonderen Schutz zu gewähren.

Artikel 34

Dieser Artikel regelt die Verjährung der Ansprüche, die sich auf die Vorschriften dieser Richtlinie stützen. Die Verjährungsfristen liegen in den Mitgliedstaaten je nach Sachgebiet zwischen sechs Monaten und dreißig Jahren. Artikel 34 bestimmt eine einheitliche Frist von vier Jahren, die mit dem Ende des Jahrs, in dem der Anspruch entstanden ist, beginnt. Für bestimmte Fälle gelten jedoch Ausnahmen für Ansprüche aus den letzten zehn Vertragsjahren auf Beträge, die in die nach Artikel 15 Abs. 5 zu erstellende Abrechnung der Vergütung des Handelsvertreters nicht einbezogen wurden oder die als Aufwendungsersatz nach Artikel 20 anzusehen sind. Hier beginnt die Verjährungsfrist erst mit dem Ende des Jahrs, in dem das Vertragsverhältnis beendet wird, um dem Handelsvertreter Schwierigkeiten zu ersparen, die eine gerichtliche Geltendmachung dieser Ansprüche während der Vertragszeit mit sich brächte. Durch Begrenzung der Ausnahme auf die letzten zehn Jahre vor Beendigung des Vertrags wurde dem Gesichtspunkt der Rechtssicherheit und dem Umstand Rechnung getragen, daß in allen Mitgliedstaaten die Verpflichtung zur Aufbewahrung der Geschäftsbücher und Buchungsbelege zeitlich begrenzt ist.

Artikel 35

Dieser Artikel enthält den Grundsatz, wonach Unternehmer und Handelsvertreter von den zwingenden Vorschriften der Richtlinie bzw. von den in Anwendung der Richtlinie erlassenen einzelstaatlichen Vorschriften nicht abweichen dürfen. Dieses Verbot gilt nur, soweit es sich um eine Abweichung von dem Schutz des Handelsvertreters dienenden Vorschriften handelt. Die Mitgliedstaaten sind daher verpflichtet, Vorschriften einzuführen, die solche Vertragsbestimmungen für nichtig erklären, welche die zwingenden Vorschriften nicht beachten.

Nachstehend sind im einzelnen die in Betracht kommenden Vorschriften aufgeführt [4]):

Artikel 5 Abs. 1	Verpflichtung des Handelsvertreters, sich nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten.
Artikel 8	Der Entschädigungsanspruch des Handelsvertreters, falls er wegen einer durch den Unternehmer verursachten Verletzung eines Rechts aus gewerblichem oder geistigem Eigentum oder einer Verletzung von Vorschriften zum Schutz des lauteren Wettbewerbs von einem Dritten in Anspruch genommen wird.
Artikel 10 Abs. 1 und Abs. 2 b und c	Verpflichtung des Unternehmers, sich nach den Geboten von Treu und Glauben zu verhalten, insbesondere die Verpflichtung, dem Handelsvertreter alle für die Ausübung seiner Tätigkeit zweckdienlichen Nachrichten zu geben und ihn von der Annahme, der Ablehnung und gegebenenfalls von der teilweisen Ausführung der Geschäfte in Kenntnis zu setzen.
Artikel 11 Abs. 1 und 3	Der Anspruch des Handelsvertreters auf Vergütung für seine Tätigkeit.
Artikel 12 Abs. 1	Die Voraussetzungen für die Entstehung des Provisionsanspruchs.
Artikel 13	Der Anspruch auf Provision für bestimmte, erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossene Geschäfte.
Artikel 14	Der Anspruch auf eine besondere Inkasso-Provision.
Artikel 15	Der Zeitpunkt der Entstehung des Provisionsanspruchs.
Artikel 16 Abs. 1	Voraussetzungen, unter denen der Provisionsanspruch entfällt.
Artikel 18	Das Auskunftsrecht des Handelsvertreters.
Artikel 19 Abs. 1	Der Vergütungsanspruch bei Unterbeschäftigung des Handelsvertreters;
Abs. 2	die Berechnungsgrundlage für diesen Anspruch.
Artikel 20 Abs. 2	Der Anspruch auf Aufwendungsersatz.
Artikel 21 Abs. 1 bis 3	Die Bestimmungen über die Delkrederehaftung, die gemäß Abs. 4 nur dann abbedungen werden können, wenn Unternehmer oder Kunde ihre Niederlassung oder ihren Wohnsitz außerhalb der Gemeinschaft haben oder wenn der Handelsvertreter unbeschränkte Abschlußvollmacht besitzt.
Artikel 23	Der Anspruch auf Aushändigung einer Vertragsurkunde.
Artikel 26	Form und Mindestfrist für die Kündigung des Handelsvertretervertrags.
Artikel 27	Die Voraussetzungen für die außerordentliche Kündigung.
Artikel 28	Der Schadensersatzanspruch bei ungerechtfertigter Beendigung des Vertrags und der wahlweise Abfindungsanspruch des Handelsvertreters.
Artikel 29 Abs. 2	Das Zurückbehaltungsrecht des Handelsvertreters.
Artikel 30	Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters.
Artikel 32	Form, Umfang und Dauer der Wettbewerbsabrede.
Artikel 34	Die Verjährungsfrist.

Aus Absatz 2 ergibt sich, daß eine vertragliche Abweichung von den zwingenden Vorschriften dann erlaubt ist, wenn und soweit der Handelsvertreter seine Tätigkeit außerhalb der Gemeinschaft ausübt. Ist der Handelsvertreter beispielsweise teils inner-

[4]) Andere zwingende Vorschriften finden sich u. a. in den Artikeln 1, 2, 3 und 22 der Richtlinie. Im Unterschied zu den hier aufgeführten Vorschriften beziehen sie sich jedoch nicht auf den Vertrag selbst.

halb und teils außerhalb der Gemeinschaft tätig, so kann von den zwingenden Vorschriften insoweit abgewichen werden, als es sich um die Tätigkeit außerhalb der Gemeinschaft handelt. Es kommt in der Tat darauf an, daß die Handelsvertreter innerhalb der Gemeinschaft die gleiche Behandlung und den Schutz der Richtlinie genießen. Außerdem werden damit auch für die Unternehmer, die Handelsvertreter innerhalb der Gemeinschaft einsetzen, gleiche Wettbewerbsbedingungen geschaffen. Demgegenüber ist es jedoch gerechtfertigt, Abweichungen zu gestatten, wenn der Handelsvertreter außerhalb der Gemeinschaft tätig wird, weil Unternehmern und Handelsvertretern eine Anpassung an die Marktverhältnisse gestattet sein muß, um sich im Wettbewerb behaupten zu können.

Artikel 36 und 37

Für die Einführung der Richtlinie in die einzelstaatlichen Rechtsordnungen muß wegen der Vielschichtigkeit der Materie ein verhältnismäßig langer Zeitraum vorgesehen werden.